Nº 146

mercadoindustrial.es

punto de encuentro de la industria

NUEVA NORMALIDAD INDUSTRIAL

www.mercadoindustrial.es info@mercadoindustrial.es

Revista de información multisectorial para la industria, maquinaria, logística, tecnología y servicios

Logista

Mucho más que transporte

blog.nacex.es

@nacex_
@NACEXclientes

youtube.com/NACEXservicioexpres

linkedin.com/company/nacex

900 100 000 · www.nacex.es

MENSAJERÍA URGENTE DE PAQUETERÍA Y DOCUMENTACIÓN

mercadoindustrial.es
punto de encuentro de la industria

Adaptación tecnológica para la nueva normalidad industrial

Entramos en el segundo tramo de actividad con la perspectiva focalizada en el 2021. La pandemia de COVID-19 es un factor transformador descomunal. El curso actual se da por perdido y se da por válido el éxito de sobrevivir. Desde las empresas nos llega esta impresión.

Pero también explican que hay esperanzas de oportunidades de crecimiento. Existen sectores resilientes que se animan a planificar en base a oportunidades que aparecen tras el shock inicial.

Así, vemos como hay iniciativas feriales que renacen con fuerza, sectores productivos que ven luz en los cambios que trae la evolución tecnológica, conceptos y fórmulas laborales que transforman el empleo y la actividad emprendedora, por citar ejemplos.

También apreciamos con esperanza dos aspectos relevantes: que hay actividad más allá del turismo y, en segundo lugar, que la protección del sector del emprendimiento, autónomos y Pymes, es uno de los ejes de una recuperación. Esta última cuestión debe contemplar la digitalización como la mayor oportunidad para el desarrollo de un tejido productivo eficiente, sostenible y competitivo.

El mundo cambia constantemente y las consecuencias que vivimos a causa de la pandemia provocada por la COVID-19 solo son un acelerador de los cambios que se adivinaban hace ya unos años. Prestemos atención a la sostenibilidad y al medio ambiente, que eso sí viene pisando fuerte.

Lino Hernández
Periodista (UAB) y editor

índice

Entrevistas
Blanca Sorigué
BNEW 4
Begoña San Miguel
Oja-Rem 6
Artículos
Tendencias sector Retail 8
Pymes y digitalización
Tecnologías emergentes
Conectar Stocks
y mucho más 16

Foto portada: greenlightvision_ch / Pixabay

Esta publicación es posible gracias a:
SIMODEC
GLOBAL INDUSTRIE Fédère les salons
MIDEST
SMART INDUSTRIES
INDUSTRIE
TOLEXPO
SILBARCELONA
NACEX
LogSolutions Consultoria logística

D.L. Internet B-20885-2006
ISSN 2339-6148

"BNEW propone un formato único para reactivar la economía global"

Entrevista Blanca Sorigué, directora general en CZFB y de BNEW

¿Puede resumir brevemente qué es BNEW?

La Barcelona New Economy Week es un evento B2B 100% profesional que nace con el objetivo de reactivar la economía global y aglutina diferentes eventos singulares en torno a Logística, Real Estate, Industria Digital, Ecommerce y Zonas Económicas, todos ellos con la nueva economía como denominador común. Desde que en el Consorci de la Zona Franca empezamos a idearlo, tuvimos claro que queríamos que fuera un evento disruptivo y único por su carácter híbrido, ya que combinará una parte física en Barcelona con otra online que se apoyará en una plataforma digital para permitir que personas de todo el mundo puedan estar presentes sin tener que desplazarse.

¿Cuáles son los principales argumentos por los que nace BNEW?

Tras la decisión que tomamos desde el Consorci de posponer todas nuestras ferias (SIL, SIL Américas, eDelivery Barcelona y Barcelona Meeting Point) para 2021, decidimos aumentar nuestro portfolio de ferias y eventos con BNEW, un nuevo evento que nace con la voluntad de perdurar en el tiempo y, lo que es más importante, de ayudar a las empresas y a la economía a reactivarse, algo muy necesario en este momento. Estamos convencidos de que esta es la mejor forma de dar una respuesta a todos los sectores involucrados, ofreciendo un evento global que les permita mantener su formación y generación de networking y, a su vez, cumplir con todas las medidas de seguridad establecidas por las autoridades.

¿A quién va dirigida la propuesta de este innovador evento?

Hemos ideado este evento para dirigirnos a todo tipo de empresas o trabajadores de los sectores de la logística, el real estate, la industria digital, el ecommerce o las zonas económicas.

En este contexto, en colaboración con La Salle Campus Barcelona-URL, hemos seleccionado a 50 start-up nacionales y extranjeras para participar en el BNEW teniendo en cuenta la aportación que estas firmas pueden hacer en la transformación de los diferentes sectores presentes en el evento.

BNEW 6-9 OCTOBER 2020 BARCELONA NEW ECONOMY WEEK
mercadoindustrial.es punto de encuentro de la industria

¿Qué objetivos persiguen en esta primera edición?

Para nosotros es especialmente importante que esta primera edición sirva para impulsar la recuperación económica tras la crisis sanitaria. Por ello, el evento está completamente enfocado a analizar los retos y oportunidades de la etapa post-Covid y permitir que los asistentes se desarrollen, amplíen conocimientos, resuelvan dudas y se retroalimenten de las opiniones de otros expertos. Estamos seguros de el formato sin precedentes, ágil e innovador del BNEW permitirá a todos los participantes sacar un buen aprendizaje que podrán utilizar en esta época tan incierta.

¿Qué temas o enfoques van dar valor al contenido de BNEW?

El gran valor añadido de BNEW es que se trata del primer gran evento que se va a realizar tras el inicio de la crisis sanitaria. En este momento, más que nunca, el público al que va dirigido lo valora como una gran oportunidad para reactivar el tejido empresarial y adaptarse a las diferentes formas de producir, distribuir, comercializar y relacionarnos que presentará la nueva economía.

Otro de los grandes puntos fuertes del evento es la participación de más de 300 speakers de primer nivel. Cada sector dispondrá de un programa propio que contará con la participación de profesionales destacados en su ámbito. Además, todos los asistentes al BNEW podrán acceder a las intervenciones de Inspirational Speakers, quienes ofrecerán contenido totalmente transversal e interesante para cualquier ámbito de negocio.

Por último, todo el contenido expuesto va a estar bajo el paraguas de la nueva economía, un concepto en el que queremos profundizar con el objetivo de que las empresas se adapten lo mejor posible a la nueva situación y pueda producirse una rápida y sólida recuperación.

¿De qué manera ayuda la tecnología a la celebración de BNEW?

La tecnología es la base para la realización del BNEW, ya que es un evento híbrido que espera congregar a más de 10.000 asistentes y se prevé que el 80% participe de forma online.

Además, una de las partes más útiles de los eventos suele ser el networking, por lo que no hemos querido olvidarla tampoco en este formato digital. BNEW cuenta con un avanzado programa de networking que, mediante Inteligencia Artificial, elaborará un perfil de cada usuario particular o empresa para proponerle un gran número de contactos entre los participantes al evento. Esta herramienta permite poner en contacto de forma directa y concreta a la oferta con la demanda, facilitando así que surjan nuevas oportunidades de negocios.

¿Cómo afectan la seguridad y la salud al desarrollo de este original evento?

Es cierto que vivimos en un contexto de gran incertidumbre en el que la evolución de la situación sanitaria marca nuestro día a día. Sin embargo, BNEW nace precisamente de la necesidad de llevar a cabo un evento en el contexto de la crisis sanitaria que está sufriendo todo el mundo. Es por ello que tiene la gran ventaja de no depender tanto del contexto, ya que ha nacido pensado para poder desarrollarse mayoritariamente en un contexto virtual, respetando toda la normativa de seguridad sanitaria y, además, permitiendo la asistencia de personas de todo el mundo sin la necesidad de desplazarse.

www.bnewbarcelona.com

"Es especialmente importante que esta primera edición sirva para impulsar la recuperación económica tras la crisis sanitaria"

"La Automoción se encuentra inmersa en un importante proceso de transformación"

Begoña San Miguel, gerente de Oja-Rem

¿Cuál es la actividad principal de Oja-Rem?

Principalmente nos dedicamos a la estampación de piezas metálicas, pero desde hace unos años estamos incorporando células robotizadas de soldadura por resistencia y MIG-MAG, para ofrecer a nuestros clientes conjuntos de mayor valor añadido.

En el sector de automoción es muy común que las piezas estampadas tengan operaciones posteriores, tratamientos superficiales, inyección de plástico, sobremoldeos, etc… En estos casos nos encargamos de la subcontratación de modo que el cliente recibe la pieza terminada de un único proveedor.

Una de las principales características de Oja-rem es que diseñamos y construimos los troqueles en interno, de hecho nuestra empresa nació como taller de utillaje en 1965, este conocimiento de Troqueleria es altamente valorado por los clientes y nos permite colaborar con ellos en el diseño y desarrollo de las piezas.

En su trayectoria empresarial ¿cuáles han sido los principales hitos hasta llegar a la empresa que es hoy?

Desde 1999 estamos certificados en ISO9001, pero obtener la ISO TS fue un impulso clave que nos permitió crecer en el sector de automoción y acceder a mercados más exigentes.

"Aunque la estampación es un sector muy maduro existe una elevada demanda que nos permite seguir creciendo"

Señalaría también el traslado en Septiembre de 2008 a la planta de 5.000m2 que construimos en Boroa. El momento no fue muy afortunado ya que coincidió con la crisis del 2009, las ventas se desplomaron un 31% justo en nuestro punto de máximo endeudamiento.

A pesar de las graves tensiones financieras que pasamos, creo sinceramente que de haber seguido en las instalaciones de Gernika hoy no seriamos la empresa que somos.

¿Cómo valora la situación actual del sector donde opera tras la alerta sanitaria?

Automoción se encuentra inmersa en un importante proceso de transformación. Las necesidades de transporte y movilidad no serán las que conocemos en la actualidad: la movilidad autónoma, el coche electrificado, el coche compartido,…todos estos retos hacen necesaria una profunda reflexión estratégica.

La crisis actual además ha puesto de manifiesto la importancia de la gestión de riesgos en los suministros derivados de una cadena de valor altamente globalizada, cuestión que habrá que incorporar a la reflexión estratégica de la que hablábamos.

¿Qué oportunidades encuentra Oja-Rem para seguir desarrollando su modelo de negocio?

Aunque la estampación es un sector muy maduro existe una elevada demanda que nos permite seguir creciendo. En los últimos años hemos invertido más de 4 millones en medios productivos cuya tecnología nos facilita la fabricación de materiales de alto límite elástico y geometrías complejas, características cada vez más presentes en las piezas que trabajamos.

Dentro de nuestros planes de diversificación de sectores y mercados, nos hemos propuesto pasar del 25% de exportación actual al 40% en los próximos 4 años. En cuanto a sectores el energético nos está dando buenos resultados, este año nos han adjudicado un proyecto nuevo para equipos termosolares por valor de medio millón de euros.

¿Hacia dónde apuntan sus expectativas de crecimiento en los próximos años?

Me temo que la crisis del Covid-19 retrasará nuestros objetivos de facturación y crecimiento, para este año estimamos una bajada en ventas del 25%.

Entendemos que estas expectativas hacen aún más necesaria nuestra diversificación de sectores y mercado si queremos alcanzar los 16 millones de euros que teníamos presupuestados para este ejercicio.

Pasemos a otros aspectos de los negocios ¿Considera que Oja-Rem es una empresa responsable?

Desde hace años colaboramos con el Instituto Barrutialde en la incorporación de alumnos a través del programa Hezibi-Dual, para el próximo curso hemos desarrollado acciones conjuntas con el objetivo de atraer talento femenino a la industria.

Por supuesto contamos con la certificación medioambiental ISO 14001 y trabajamos intensamente para minimizar el impacto de nuestra actividad en el entorno. Dentro de nuestras posibilidades apoyamos a grupos deportivos y culturales de Gernika, localidad donde nació la empresa y a la que aún seguimos muy ligados.

"La crisis actual ha puesto de manifiesto la importancia de la gestión de riesgos en los suministros derivados de una cadena de valor altamente globalizada"

www.oja-rem.es

Tendencias tecnológicas en el sector retail

vector ITC
a Softtek Company

Vector ITC señala en este artículo las 6 tendencias tecnológicas en la cadena de suministro del sector retail

La pandemia provocada por la Covid-19 ha supuesto un periodo de revisión de dos ejes esenciales en concreto: los nuevos hábitos de consumo y los retos tecnológicos que tienen que abordar las empresas.
El foco de las organizaciones, para afrontar la incertidumbre del periodo denominado "nueva normalidad", está en la mitigación de las posibles disrupciones de la cadena de suministro a través de la tecnología. La evolución y transformación digital es el presente ante el cambio de paradigma y por eso desde Vector ITC, grupo tecnológico y digital internacional, proponen soluciones necesarias para estar preparados ante los retos que presentarán los nuevos contextos.

Gran incertidumbre

El panorama del sector retail va a estar determinado por la incertidumbre ante una segunda oleada de contagios. La recesión económica se hará evidente tras la crisis producida por la Covid-19 y una reducción del consumo por la falta de confianza por parte del consumidor en sus ingresos a medio plazo. Estos retos, además de los costes relacionados con adaptar al sector retail a las reglas de la pandemia, han afectado a sus márgenes. Por ejemplo, de acuerdo con el CEO de Target, Brian Cornell, durante el primer trimestre del 2020, los costos relacionados con las actividades de la pandemia representaron un gasto de 500 millones de dólares.

En este entorno complejo, el sector del Retail debe realizar planes de contingencia y evolucionar su transformación tecnológica para mantener los márgenes operativos. Los retailers necesitan hacer más eficientes los procesos de compra, tanto online como offline, con el objetivo de estar preparados para responder a los cambios y necesidades a medida que vaya evolucionando la pandemia. El mayor uso de lo digital requerirá que el sector aumente su inversión en las capacidades de omnicanalidad.

Tendencias tecnológicas en Digital Supply Chain & Retail:

Hiperautomatización:
Permite a las empresas optimizar los procesos, agilizando las tareas sofisticadas, coordinado procesos y asignando recursos eficientemente; de esta forma, se innova constantemente. Además, se puede complementar con la automatización de procesos mediante la RPA, permitiendo al personal centrarse en tareas de mayor valor añadido. La hiperautomatización destaca en varios puntos de la cadena de suministro: gestión de inventarios, confirmación de envíos, utilización de robots o asistentes digitales.

Combinación de IA y ML:
Tecnologías como la IA (Inteligencia artificial) y ML (Machine Learning) complementan a la experiencia profesional de los empleados para hiperautomatizar los procesos, permitiendo analizar de forma simultánea una gran variedad de variables para la toma de decisiones. Permite la toma de decisiones inteligentes en situaciones disruptivas o de cambio, incorporando la última información disponible para la realización de las propuestas.

Transparencia y trazabilidad:
La transparencia y trazabilidad hace

referencia al conjunto de prácticas y tecnologías diseñadas para preservar el enfoque ético y legal del uso de la IA, utilizada para automatizar procesos y predecir cambios en los comportamientos de los consumidores, adaptando así sus servicios.

Hiperconexión de la información:
Los datos e información requeridos y generados por cada proceso de la cadena de suministro, muchas veces disponibles en diferentes sistemas de información, representan un reto importante para el sector logístico. La conexión end2end de la información supone una mejora en la logística inteligente e integrada, rompiendo los tradicionales silos funcionales.

Experiencia de usuario y omnicanalidad:
Con el auge del comercio online o e-commerce agilizar la transformación digital es un imperativo. La experiencia de usuario navegando por la web o aplicación debe ser intuitiva, ágil y agradable, para ello, el consumidor tiene que obtener un proceso de compra óptimo desde que entra al e-commerce, localiza los productos deseados, tramita la compra y lo recibe en su casa. La omnicanalidad es clave en la experiencia de usuario por la interacción que este desarrolla con los productos y servicios.

Tecnología para agilizar las operaciones y los procesos:
Big data, Internet of Things (IoT), Reconocimiento de voz, RFID.

"Las organizaciones deben ser capaces de medir y monitorizar los cambios en el mercado que afecten a la cadena de suministro. También, deben establecer modelos que faciliten la monitorización de los indicadores internos vinculados a la cadena de suministro que se salgan de la normalidad, para poder gestionarlos de forma ágil. La transformación digital ya no es el futuro, es un presente necesario para generar modelos predictivos que ayuden a evaluar situaciones esenciales, permitiendo a la organización la toma de decisiones inteligentes de forma rápida y eficaz", sostiene Anna Coca, directora Retail de Ágora.

Conclusión:
Podemos afirmar de forma categórica que esta crisis ha actuado como acelerador de los procesos y tendencias tecnológicas que se esperaban alcanzar en los próximos años. Dado que se trataba de objetivos ya existentes antes de la pandemia y han demostrado su valor para garantizar la continuidad de la actividad, se convertirán en cambios permanentes y estructurales. La capacidad para adaptarse a los nuevos hábitos de consumo y las posibles limitaciones que se lleven a cabo si se dan nuevos brotes que nos regresen a estados de confinamiento, de mayor o menor restricción, determinan las tendencias tecnológicas clave para mitigar las disrupciones y generar resiliencia en la cadena de suministro.

Sobre Vector ITC
Se trata de un grupo tecnológico y digital internacional. Fundado en 2002 y consolidado como Vector ITC en 2014, cuenta con más de 2500 profesionales en en Madrid, Coruña, Albacete, Córdoba, Segovia, Palma de Mallorca y Ávila. También está en Perú, Brasil, Chile, México, Colombia, EEUU, Costa Rica, Paraguay, Reino Unido y Alemania.

www.vectoritcgroup.com

El foco de las organizaciones, para afrontar la incertidumbre del periodo denominado "nueva normalidad", está en la mitigación de las posibles disrupciones de la cadena de suministro a través de la tecnología

Preocupación entre las Pymes por la digitalización

vanadis©
mobile app technologies

Desde Vanadis explican que 8 de cada 10 empresas desconoce cómo abordar la digitalización de su negocio

Según datos de Vanadis, consultora tecnológica española, crece la preocupación entre las Pymes, ya que más del 79% de los negocios españoles no está preparado para seguir operando ante una nueva oleada de la Covid-19. El principal obstáculo parece ser la falta de recursos para poder adaptar su negocio.

Según los datos de la consultora tecnológica, en enero de este año, antes de la pandemia, sólo el 13% de las pymes españolas tenía previsto digitalizar su negocio. En grandes empresas, este dato ascendía al 45%. En apenas 4 meses se han digitalizado más negocios que en los últimos 5 años, dando un salto en la transformación digital de al menos 7 años de evolución.

Así, desde Vanadis explican que son 3 los principales obstáculos que encuentran los empresarios para llevar la digitalización a sus negocios. Aunque el factor económico se encuentra entre ellos, sorprende que no sea el principal motivo.

Falta de conocimiento: El principal motivo que alegan del 68% de las pequeñas y medianas empresas es el desconocimiento sobre cómo adaptar o transformar un negocio. Un empresario que lleva toda la vida ofreciendo un negocio de una determinada manera no tiene por qué ver cómo y de qué manera se puede digitalizar un negocio.

Especialmente los negocios más tradicionales y dirigidos por trabajadores de más de 55 años son los que más dificultad encuentran a la hora de pensar en una transformación digital.

Factores económicos: El efecto más profundo de la pandemia de la Covid-19 en las empresas sin duda es el económico. La crisis ha mermado los fondos de maniobra de los negocios y por ello la mayoría se ha quedado con poco margen para poder invertir. A pesar de ello, los propietarios de empresas entienden que digitalizar su negocio es vital para sobrevivir ante futuras oleadas y confinamientos. Para llevar a cabo esta digitalización, más del 85% de los negocios han recurrido a ayudas como las de la Unión Europea o el ICO.

Ausencia de proveedores de confianza: Sin duda otro de los factores que determinan la apuesta por la digitalización es encontrar el proveedor de confianza. Y es que como siempre ocurre en cualquier crisis, surgen muchas ofertas de ayuda para ofrecer estos servicios de los cuales se detectan algunos de dudosa legalidad. Los propietarios de los negocios echan en falta propuestas de soluciones reales y tangibles que puedan valorar para invertir en ellas.

Con todo esto, el 36% de las empresas aseguran no estar preparadas para teletrabajar. Se vieron obligadas durante el confinamiento, pero, aún a día de hoy, siguen sin estar listas.

Sectores que más se han digitalizado en los últimos meses

Vuelven a ser los mismos sectores que vivieron en primera persona los efectos del confinamiento, los principales damnificados: hostelería, retail y turismo.

Respecto a la hostelería los procesos de digitalización pasan por un servicio digital de comandas, cartas digitales y servicios de valor añadido como el delivery.

El retail se ha esforzado en digitalizar su tienda online. Muchos negocios de proximidad, tiendas de barrio o cadenas retail no contaban con un servicio de venta online. En muchos casos se ha apostado por crear una venta online bien a través de una web propia o de las redes sociales.

vanadis©
mobile app technologies

mercadoindustrial.es
punto de encuentro de la industria

En este sentido también se han desarrollado soluciones de probadores digitales bien a través del smartphone o de la tablet gracias a la tecnología de realidad aumentada. El objetivo en la digitalización de estos negocios es seguir trabajando ante una segunda ola de la pandemia.

Desde Vanadis se han detectado sectores que han comenzado una carrera contrarreloj para llegar al mes de septiembre con una transformación digital que les permita seguir ofreciendo su actividad: banca, salud, el sector rural o incluso la alimentación.

Por otro lado, las empresas que tienen a sus trabajadores en oficina han invertido estos últimos meses en el desarrollo de aplicaciones que les permitan llevar a cabo una transformación digital de su negocio para permitir teletrabajar de manera segura y ordenada.

Por último, Vanadis destaca el sector de los autónomos que son los que más han apostado por adaptar y digitalizar sus negocios de todo tipo. En estos últimos meses se han desarrollado aplicaciones y soluciones que les permiten seguir ofreciendo sus servicios aprovechando las tecnologías de videoconferencia, teletrabajo y seguimiento online. Este es el caso de psicólogos, gimnasios online, entrenadores, retail, alimentación, inmobiliarias.

Vanadis es una firma consultora tecnológica especializada en la transformación digital de empresas, están especializados en el diseño y desarrollo de aplicaciones móviles a medida.

www.vanadis.es

LogSolutions
Consultoría logística

Consultoría logística, estratégica y operacional

Le ayudamos a encontrar la mejor solución para su empresa

Su empresa de confianza

Llámenos al +34 932 427 929

info@logsolutions.es

www.logsolutions.es

Tecnologías emergentes que serán una realidad en 2025

SYNTONIZE

El avance imparable de los desarrollos tecnológicos emergentes se ha visto reforzado debido a la COVID-19

La firma consultora de desarrollo digital española Syntonize ha recopilado las diez tecnologías emergentes con mayor recorrido de desarrollo para los próximos cinco años:

Producción optimizada por la Inteligencia Artificial:
Continuar con la gestión de la producción mundial a través del papel y el lápiz no es viable. Esto solo genera deficiencias y un gasto innecesario de materiales y tiempo. Las empresas están adoptando rápidamente tecnologías basadas en la nube, debido sobre todo a la situación creada por la pandemia provocada por la COVID-19. Gracias a ello, podrán agregar, transformar de manera inteligente y presentar contextualmente datos de productos y procesos de las líneas de fabricación. Para 2025, este flujo ubicuo de datos y los algoritmos inteligentes que lo combinan permitirán que las líneas de fabricación se optimicen continuamente, especialmente en los niveles más altos de producción y calidad del producto. Así se podrá reducir el desperdicio total en la fabricación hasta en un 50%. Como resultado, disfrutaremos de productos de mayor calidad, producidos más rápido y a menor coste para nuestros bolsillos y el medio ambiente.

Energías renovables de largo alcance:
En 2025, la huella de carbono se considerará socialmente inaceptable. La pandemia ha centrado la atención en la necesidad de tomar medidas para las amenazas a nuestra forma de vida, nuestra salud y nuestro futuro. Las personas, las empresas y los países buscarán las formas más rápidas y asequibles para lograr cero neto de emisiones, es decir, la eliminación de su huella de carbono. Esto se conseguirá a través de una transformación energética de gran alcance que reduzca significativamente las emisiones. También surgirá una industria masiva de gestión del carbono para capturar, utilizar y eliminar el dióxido de carbono, desencadenando una ola de innovación comparable con las revoluciones industriales y digitales del pasado.

Los ordenadores cuánticos:
Para 2025, los ordenadores cuánticos aterrizarán oficialmente en el mercado. A través de ellos podremos abordar problemas muchos más complejos, como reacciones químicas complejas, que facilitarán la investigación y la aplicación médica. Los cálculos cuánticos ayudaran al diseño de materiales con propiedades nunca antes pensadas. Por ejemplo, mejores catalizadores para la industria automotriz, con los que reducir las emisiones.

Prevención sanitaria a través de la comida:
Los sistemas de atención médica adoptarán en 2025 enfoques de salud más preventivos basados, principalmente, en la ciencia detrás de los beneficios para la salud de las dietas ricas en nutrientes vegetales. Esta tendencia estará habilitada por tecnologías basadas en Inteligencia Artificial mediante la biología de sistemas, que aumenta exponencialmente nuestro conocimiento del papel de los fitonutrientes dietéticos específicos en la salud humana específica y sus resultados funcionales. Con una comprensión mucho más profunda de la nutrición, la industria alimentaria mundial puede ofrecer una gama más amplia de opciones de productos para respaldar resultados óptimos de salud.

El 5G mejorará la economía global y salvará vidas:
El Wifi no se puede escalar para satisfacer las demandas de mayor capacidad. El confinamiento ha provocado un crecimiento muy importante en el uso de la videoconferencia por parte de empresas y centros educativos, especialmente a través de redes de baja calidad. Las redes 5G de baja latencia resolverían esta falta de confiabilidad de red e incluso permitirían más servicios de alta capacidad, como telesalud, teleciru-

SYNTONIZE

mercadoindustrial.es
punto de encuentro de la industria

gía o servicios de emergencia. Las empresas pueden compensar el alto coste de la movilidad con actividades que impulsen la economía, incluidas las fábricas inteligentes, el seguimiento en tiempo real y los servicios de cómputo de borde en tiempo real que requieren de muchos recursos y que solo son posibles con redes de alta capacidad como 5G.

Nueva normalidad frente al cáncer:
La tecnología impulsa los datos, los datos catalizan el conocimiento y el conocimiento permite el empoderamiento. En el futuro más cercano, el cáncer se manejará como cualquier afección de salud crónica. Podremos identificar con precisión a lo que nos podemos enfrentar y estar capacitados para superarlo. La detección temprana y la intervención en tipos comunes de cáncer no solo salvarán vidas sino que reducirán la carga financiera y emocional del descubrimiento tardío. De la misma manera, viviremos una revolución en el tratamiento impulsado por la tecnología. La edición de genes y la inmunoterapia que traen menos efectos secundarios habrán avanzado mucho.

Ruptura de la barrera virtual-real:
La pandemia causada por la COVID-19 nos ha demostrado lo importante que es la tecnología para mantener y facilitar la comunicación, no solo para fines laborales, sino, sobre todo, para construir conexiones emocionales reales. En los próximos años, podremos ver que este progreso se acelere, con tecnologías de inteligencia artificial creccadas para conectar a las personas a nivel humano y acercarlas entre sí, incluso cuando están físicamente separadas. La línea entre el espacio físico y lo virtual se borrará para siempre.

Remitir el cambio climático:
Una ampliación de las tecnologías de emisión negativa, como la eliminación de dióxido de carbono, eliminará del aire las cantidades de CO2 relevantes para el clima. Esto será necesario para limitar el calentamiento global a 1,5° C. Si bien la humanidad hará todo lo posible por dejar de emitir más carbono a la atmósfera, también hará todo lo posible para eliminar el CO2 histórico del aire de forma permanente.

Comprender los secretos microscópicos ocultos en las superficies:
Cada superficie en la Tierra lleva información oculta que resultará esencial para evitar crisis relacionadas con la pandemia, tanto ahora como en el futuro. El entorno construido, donde los humanos pasan el 90% de sus vidas, está cargado de microbiomas naturales compuestos de ecosistemas bacterianos, fúngicos y virales. La tecnología que acelera nuestra capacidad de muestrear, digitalizar e interpretar rápidamente los datos de los microbiomas transformará nuestra comprensión de cómo se propagan los patógenos.

Syntonize ha recopilado las diez tecnologías emergentes con mayor recorrido de desarrollo para los próximos cinco años

La privacidad estará generalizada y priorizada:
A pesar de la aceleración de los entornos regulatorios que hemos visto surgir en los últimos años, ahora solo estamos viendo la punta del iceberg de la privacidad. Dentro de cinco años, la privacidad y la seguridad centrada en los datos habrán alcanzado el estado de los productos básicos. La capacidad de los consumidores para proteger y controlar los activos de datos confidenciales se considerará como la regla y no como la excepción. Las tecnologías de mejora de la privacidad (PET) supondrán una categoría tecnológica propia y se convertirán en un elemento fundamental de las estrategias de privacidad y seguridad de la empresa. Las empresas adoptarán un enfoque de seguridad centrado en los datos con la flexibilidad necesaria como para adaptarse a las regulaciones regionales y las expectativas de los consumidores.

Conclusión:
"Que la tecnología ha cambiado nuestra manera de vivir e interactuar es un hecho. Sin embargo, aún no somos conscientes de las potencialidades de usos de las tecnologías emergentes", afirma Juan Quintanilla, director general de Syntonize. *"Por ejemplo, para el año 2025 se espera una verdadera revolución tecnológica, sobre todo enfocado en el sector bio-médico pero también en las relaciones humanas entre individuos a distancia, en la protección del medio ambiente o en la protección de nuestros datos personales".*

Syntonize es una compañía tecnológica formada por expertos en transformación digital y contribuye a la creación de valor en organizaciones de cualquier sector y tamaño ofreciendo servicios de Digital Strategy, User Experience, Agile Development y Data Analytics

www.syntonize.com

Las insolvencias empresariales aumentan por la COVID-19

El panorama económico mundial muestra nubarrones oscuros que han sido potenciados por la pandemia de COVID-19. Por ello se adivinan tormentas, especialmente en lo referente a las insolvencias empresariales. Así, en un comunicado de Crédito y Caución, reconocida marca del seguro de crédito interior y a la exportación en España, explican que, durante el primer semestre, las medidas adoptadas por los gobiernos han reducido el incremento esperado de las declaraciones de quiebra modificando los umbrales de presentación, reduciendo la capacidad del deudor para forzar la quiebra o proporcionando suficiente apoyo financiero para retrasar su presentación. Sin embargo, a medida que los programas de apoyo empiezan a expirar, es previsible que el número de solicitudes de insolvencia empresarial aumente rápidamente. El incremento esperado se debe principalmente al impacto que la pandemia Covid-19 está teniendo en las economías mundiales.

La aseguradora de crédito prevé que todas las grandes economías, excepto China, entren en recesión este año. La profundidad y duración de esta recesión vendrán determinadas por la capacidad de las distintas economías para gestionar las regulaciones sanitarias, evitar los confinamientos y desarrollarse en un contexto de distanciamiento social. En España, el aumento previsto alcanza el 30%, debido a la composición sectorial de la economía y a la aplicación de un confinamiento largo y riguroso.

En ese sentido, las economías de Europa meridional están experimentando un mayor impacto por el coronavirus que las de Europa septentrional. Las economías del sur de Europa, como España, Italia, Francia, Portugal y Grecia, tienen una mayor dependencia del turismo. Alemania, Dinamarca, Austria y los Países Bajos dependen en menor medida de este sector, han logrado contener mejor los nuevos rebrotes y sus economías parecen adaptarse mejor a las restricciones de distanciamiento social. En Alemania y Suiza, las previsiones relativamente suaves de incremento de las insolvencias reflejan la baja correlación entre el PIB y las insolvencias, así como las medidas de confinamiento menos estrictas. En el contexto europeo, se espera que Reino Unido experimente la mayor contracción del PIB tras un confinamiento más estricto al que se añade la incertidumbre generada por el Brexit.

Mercados como Estados Unidos, Japón y Australia mantienen perspectivas de crecimiento más positivas que la mayoría de los países europeos. Sin embargo, se espera que Estados Unidos experimente, junto con Hong Kong y Turquía, los mayores incrementos de insolvencias en 2020.

www.creditoycaucion.es

NACEX apuesta por la mejora continua

Recientemente, la compañía NACEX ha trasladado sus plataformas de Jaén y Córdoba a unas nuevas instalaciones que ya están preparadas para dar servicio a sus clientes. Como en todas las plataformas de la red, los nuevos centros incorporan tecnologías de vanguardia que facilitan la triple trazabilidad durante la clasificación de los envíos y la máxima seguridad durante el proceso.

Recientemente informamos que dos franquicias de NACEX en Portugal, NACEX Madeira y NACEX Guimarães, han trasladado sus instalaciones a una nueva ubicación que les permite estar más cerca de sus clientes y mejorar su operativa. El objetivo es garantizar el menor tiempo de tránsito posible en los envíos de sus clientes y fortalecer la relación con clientes y destinatarios.

Además de estos cambios en su red, la compañía también informa que han actualizado la imagen de su flota de vehículos con un nuevo diseño que sigue una línea más sencilla y directa. En los vehículos de la compañía ahora destacan el logotipo, logrando un mayor impacto visual de la marca. La nueva rotulación se aplica de manera gradual a toda su flota.

NACEX, con sede en L'Hospitalet del Llobregat (Barcelona), cuenta con un total de 30 plataformas en España y Andorra, desde la que da servicio a las más de 300 franquicias que componen su red en España, Portugal y Andorra. Además, se apoya en una flota de 1.600 vehículos y cuenta con más de 3.000 colaboradores.

www.nacex.es

mercadoindustrial.es
punto de encuentro de la industria

Panorama actual de la actividad del sector TIC

Pese a percibir una leve reactivación y una mejora relativa de las expectativas por parte de los empresarios del sector de servicios TIC, el volumen de actividad cayó el -21,2% en términos interanuales (entre mayo de 2020 y mayo de 2019). Este dato marca de nuevo el récord del peor registro de la serie histórica, que junto con la caída del -20,5% en la facturación por empleado, conforma un escenario de lo más exigente para las empresas de servicios digitales.

Así lo refleja la nueva entrega del informe TIC Monitor elaborado por VASS y el Centro de Predicción Económica CEPREDE, que recoge el impacto del último mes de confinamiento del pasado mes de mayo y, por tanto, ofrece una perspectiva ya completa del tramo descendente de la primera fase de la pandemia.

Para el director de VASS Research y responsable de TIC Monitor, Antonio Rueda, *"a pesar de ser un sector adaptado al teletrabajo y orientado a la mejora de productividad de sus "sectores clientes", es indudable que a través de la parálisis en muchos de ellos se ha generado un efecto inducido que ha atacado no sólo a este en concreto, sino al conjunto de la estructura económica".*

Sin embargo, el de la consultoría informática se está viendo menos afectado en materia de empleo. Así, mientras que el sector de las actividades de servicios destruye puestos de trabajo a un ritmo interanual promedio del -4,7% (entre los meses de marzo, abril y mayo), los servicios TIC siguen creando empleo a un ritmo del +1,8%.

"*Esto tiene un singular valor en un contexto en el que, tanto a escala española como europea, los indicadores de confianza de consumidores y empresas no solo se mueven en terreno negativo, sino que, lejos de corregirse, se agravan mes a mes, sin indicios aún de recuperación alguna",* apunta Rueda.

Según este barómetro mensual, otro dato positivo es la mejora de la percepción de los empresarios del sector, que parece haber superado el shock inicial de la pandemia. Así, en una escala de 100, las perspectivas de las compañías digitales españolas respecto a la actividad del sector mejoran hasta alcanzar los +33,6 puntos. Es decir, el 66,8% de los empresarios augura una recuperación de la actividad durante los tres próximos meses.

"Hasta cierto punto, es lógico que habida cuenta de la intensa caída los empresarios confíen, mayoritariamente, en que lo mejor está por llegar, y que sucederá pronto. El mes de septiembre, con el inicio del año escolar y del ciclo vital de las personas, parece contornearse como clave en el afianzamiento de estas percepciones", afirma el directivo de Vass Research.

Asimismo, esta expectativa de recuperación se aprecia también en lo que a creación de empleo se refiere, ya que el 65,1% de los empresarios vislumbra un aumento del nivel de empleo entre agosto y octubre.

De todas formas, hay que ser realistas y no esperar una recuperación súbita. "*La normalización económica tardará en llegar lo que tardemos en tener controladas la expansión y el tratamiento del Coronavirus, y es muy difícil que ello suceda antes del primer trimestre de 2021, con la circulación a gran escala de las primeras vacunas"*, vaticina Rueda

www.vass.es
www.ceprede.es

Conectar los stocks de pequeñas tiendas en un sistema

LogSolutions
Consultoría logística

Josep Lluís Díaz de Escalada, CEO de LogSolutions, señala en este artículo la importancia de conectar stocks en un e-commerce

El principal objetivo que tiene una empresa que salta a la venta online es conectar su stock digital y físico. Es muy importante que esos stocks estén coordinados o incluso salgan de la misma base de datos para evitar dar una mala imagen al cliente si tenemos que comunicarle que, aunque haya hecho el pago de su compra, no podemos enviarle el producto porque en realidad no lo tenemos. Aún más.¿Qué pasa si vendo en Amazon, Zalando, Asos o cualquier otra plataforma online fuera de mi e-commerce?¿Cómo gestiono entonces el stock?

Las grandes plataformas de venta online están trabajando duro en crear plataformas que puedan unificar toda la información de esos stocks individuales de cada marca y asegurar ventas fiables. Estas iniciativas son importantes sobre todo para las empresas que sólo tienen tienda física y su aventura online empieza directamente con grandes distribuidores y webs multimarca. Precisamente ahora, muchas tiendas de diferentes sectores buscan vías de negocio alternativas por el COVID-19, y unirse a empresas como las que he mencionado les ayuda a tener más visibilidad, más publicidad y vender más.

Grandes ventajas

Las ventas físicas han notado y notarán un descenso de ventas, por eso potenciar esta digitalización de la mano de una empresa con experiencia y recursos puede ahorrar costes y dolores de cabeza a las más pequeñas.

Además, se abre un mercado nacional o incluso global para el vendedor. El COVID-19 da alas a nuevos negocios, como comentaba en un artículo anterior cuando hablaba de la desescalada, y en este caso, impulsa a la digitalización de las ventas. Muchos que nunca creerían que su camiseta la llevaría alguien a 1.500km, empiezan a ver cómo sus productos se compran en diferentes provincias gracias a la exposición que les dan estas plataformas. Eso sí, este crecimiento implica un cambio logístico importante que no todas las tiendas físicas pueden asumir. Por lo que debemos ser cautos, ver qué posibilidades tenemos de crecer, el coste económico, búsqueda de nuevo almacén o proveedor de materiales, etc.

Transparencia y coherencia

¿Y qué novedades nos traerá el stock conectado a parte del impulso de la venta online? Podremos saber claramente en todo momento la cantidad de artículos que tenemos en stock y si es necesario iniciar nuevos aprovisionamientos o producciones en función de la entrada esperada de pedidos de cliente para evitar roturas de stock.

Además, si tenemos diferentes tiendas o lugares de consulta, la información será la misma para todo el mundo por lo que facilitará la visibilidad de reservas, de futuras entradas de materiales, dando de nuevo una mejor imagen y servicio al cliente al facilitar información real y evitar errores.

Indirectamente se determinará el proceso a seguir en la venta, es decir, no se podrá vender ningún producto que antes no esté dado de alta en el sistema con su referencia o precio, así como descripción, peso, unidades, etc. Esto obligará a seguir un proceso estricto a nivel de sistema en la empresa que hará que no existan excepciones con los consiguientes reajustes posteriores.

Agilidad administrativa

No debemos tampoco olvidar la facilidad que conlleva a nivel contable cuando se debe determinar el stock en almacenes mensualmente (si fuera el caso) o a la hora de preparar inventarios en los diferentes almacenes de los que se pueda disponer; evitaremos ajustes de última hora de aquellos artículos que se deben inventariar. Como véis, conectar stocks aporta muchas ventajas que, sin duda, beneficiarán al comercio.

www.logsolutions.es

www.mercadoindustrial.es

Síguenos en tu red social favorita

¡Haz click!

¡Cada día somos más!

Estamos creando una red

www.mercadoindustrial.es

www.corempresa.com

www.talentoynegocio.com

Suscríbete y participa en tus publicaciones online

Entra en www.mibizpress.com